

立讯精密： 鸟随鸾凤飞多远？

正是因为站在了苹果与富士康这样的巨人身畔，立讯精密才有了从初创企业迅速成长为行业巨头的机会。但随着 5G 升级带来的 3C 产业激变，其未来究竟能飞多高多远，目前仍不得而知。

文 | 本刊特约记者 纪一宁



在最新的 2018 胡润百富榜上，立讯精密工业股份有限公司（简称立讯精密，002475.SZ）创始人王来春以 205 亿元（约合 30 亿美元）的身家榜上有名。第 154 位的排名并不显山露水，王来春的名字对于大多数中国人来说也颇显陌生，更几乎不会有人想到仅有初中文化程度的她，是从一个富士康打工妹做到了市值超过 600 亿公司的女老板。她创立的立讯精密是目前国内最大的连接器龙头企业——不仅被业界誉为“小富士康”，更是苹果掌门人库克极为看重的中国伙伴。

说起富豪榜，王来春已是常客。2018 年 3 月，美国《福布斯》杂志公布了 2017 年度全球亿万富豪榜，其中 23 位中国大陆女企业家榜上有名，王来春凭借其 17 亿美元（约合人民币 113 亿）的身家再次入选——在此之前的 2015 年和 2016 年，王来春分别以 13 亿、15 亿美元资产进入榜单。

在现如今的经济大环境下，4 年个人财富增值超过 100%，王来春的女富豪之路一片坦途，与立讯精密的飞速成长一样充满了奇迹色彩：从打工妹到女富豪，除了一句“机会总是留给有准备的人”的外交辞令之外，很难找到低调的王来春的其他豪言。同样，从抱富士康“大腿”的初创小公司做到今天中国连接器产业龙头、3C 产业巨头、苹果的重要合作伙伴，立讯精密也始终与曝光率绝缘，走的是一条眼下罕见的“拒绝做网红，闷声发大财”的低调之路。

但种种蛛丝马迹依然能够为我们勾勒出这条发展路径的大致轮廓。中国古语有云：鸟随鸾凤飞腾远，正是因为站在了苹果与富士康这样的巨人身畔，立讯精密才有了从初创企业迅速成长为行业巨头的机会。但随着 5G 升级带来的 3C 产业激变，其未来究竟能飞多高多远，目前仍不得而知。

富士康助力：创业坦途

纵观王来春与其一手创立的立讯精密的创业发家史，其堪称教科书式的经典“抱大腿”战略不仅具有不可复制性，更充满了神秘：试问现如今的创业环境，怎样的创业者才能以初中毕业的学历、流水线打工十年的经历创立一家资产过百亿的主营来料加工与生产组装的 3C 电子产品制造企业？哪一家企业还能从自己的直接竞争对手、位列世界五百强的富士康手中“抢”来巨头苹果的订单，并与其继续深度合作？

王来春不仅做到了，而且在苹果与富士康两大巨头中间游刃有余。

从富士康辞职后，王来春从 2001 年起开始承接国际订单，并通过香港立讯委托国内来料加工生产，所生产的连接器产品通过富士康的加工组装应用于众多国际知名品牌的 3C 电子产品。富士康由此也成为王来春公司的第一大客户——这是立讯精密的前身企业，从事的是与富士康一样的老本行业务：研发、生产、销售各种电子连接线、连接器。令人意想不到的是，创业的前几年中，与前东家竞争的王来春从前东家手里拿到的订单超过公司营业额的 50%——这一数据一直到立讯精密 2010 年 IPO 前才稍有改善：招股书显示，在 2007 年至 2009 年，立讯精密向富士康销售的产品收入占当期营业收入比例分别为 47.73%、56.46%、45.38%，富士康是公司当之无愧的第一大客户。

而在初期的战略布局上，王来春同样也紧密地围绕着富士康发展，对其进行贴身配套与服务——深圳、江苏昆山、山东烟台……这些有富士康企业的地方，都能看到立讯精密的配套企业身影。

更不用说在立讯精密上市前的 2009 年 9 月，一家名为富港电子的公司出资 4000 万元认缴了立讯精密 400 万股，并以 3.08% 的股权成为立讯

2017 年财报显示，过去 3 年立讯精密的累计研发投入达 30.56 亿元，其中 2017 年为 15.42 亿元，同比增长 65.39%。

先通过水平整合，在线缆及连接器领域吃掉对手，成为无人可撼的龙头，进而在行业内开始雨点大、雷声小的垂直整合，使底子薄、基础差的立讯精密快速切入全新领域。

精密第三大股东——富港电子控股股东为正崴精密，实际控制人正是郭台铭胞弟郭台强。

无怪于业内一直流传着王来春为郭台铭义女的说法，更有好事者将立讯精密称之为“小富士康”。据传王来春的办公室还挂着“郭董语录”，像是“走出实验室，没有高科技，只有执行的纪律”、“错误并不可怕，可怕的是再犯同样的错误”等。

诸多观察人士指出，在商业逻辑与客户需求方面，立讯就是在复制富士康的模式，并不具备商业模式创新特质，在未来必将成为其隐患。

库克倾心：“苹果”味上佳

2017年12月4日，苹果CEO库克在社交媒体上让王来春第一次火了起来——“我在昆山拜访了我们的合作伙伴立讯精密。他们超一流的工厂将了不起的精良工艺和细思融入 AirPods 的制造。董事长王来春女士打造了以人为本的卓越文化。我们很高兴可以跟他们合作！”

其实早在2011年，通过对联滔电子的并购，立讯精密就已经被纳入到“苹果概念”的上司公司之中，拥有了与巨头苹果公司同分一杯羹的机会。但平心而论，立讯目前踏入的3C零部件领域绝非前沿产业或是能引起行业变革的未来技术。本就已是红海，为什么立讯能获得苹果扶植，成为快速崛起的强势新秀？

苹果扶植的供应链厂商多半是技术领先或是具有某项独特技术的公司，在这方面，擅长借势的王来春几乎让库克无可挑剔——据公开资料显示，目前世界前六大手机制造商均是立讯的客户，而在中国范围内，拥有手机销量及互联网应用的巨大市场，对苹果的业绩具有关键影响力。

对苹果而言，立讯的吸引力不仅来自其在中国大陆地区的地位，更在于技术实力——2017

年苹果 iPhoneX 采用折叠式的 FPC 软板技术，以高度集成方式实现手机更轻薄的诉求。很少有人知道，对于这些设计技术的实现，立讯精密功不可没。而在一个季度之后，这项立讯精密独有的技术开始普遍被华为、荣耀、OPPO、vivo 和小米采用。这应该也是立讯精密 2018 年业绩持续增长的关键所在。

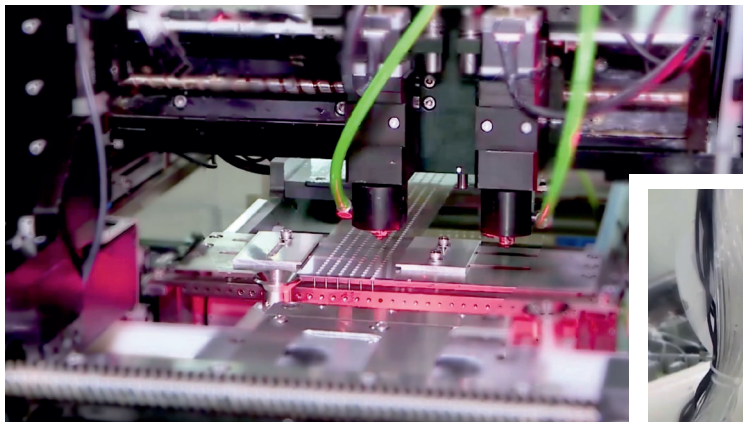
苹果美味，但打动库克却绝非易事，王来春选择用研发来当作杀手锏。

2017年财报显示，过去3年立讯精密的研发投入累计达30.56亿元，其中2017年研发投入就达15.42亿元，同比增长65.39%。2017年度，立讯精密新申请专利194项，取得专利授权181项。来自立讯精密内部的数据显示，就在2017年，立讯精密的研发人员超过5000人，同比增长近一倍。“2018年关于天线、马达、无线充电等新业务，公司将通过对产品研发上的持续投入，为立讯稳固其行业领先优势奠定坚实的基础。”立讯精密在财报中如此表示。

“八爪章鱼”：并购布局的新方式

学历不高、阅历不丰富、资本运作亦不熟稔，很难想象王来春现在正在掌舵市值超过600亿的企业巨轮使其快速前行。更令人难以想象的是，立讯因为并购扩张的稳准狠全，被人冠以“八爪章鱼”的诨名。

2011年之后，王来春开始高举收购大旗，加快产业布局：收购联滔电子，切入平板电脑连接器产业链；收购科尔通，切入智能手机产业链，成为华为、爱默生网络能源等客户的连接器供应商；收购珠海双赢电路公司，进入FPC（柔性电路板）的生产领域；收购福建源光电装与德国SUK的股权，布局汽车连接器业务……通过一连串的并购，立讯精密进入了苹果核心产业链，再加上智能手机市场的火爆，立讯精密的营收和利润都大幅增长，市值更是



扩大数倍。

在专注于主业的同时，她还通过各项收购进行纵向的垂直整合与横向的业务拓展，意图打造成为全球领先的全方位连接方案提供商，实现一站式的服务。

立讯之所以成为行业关注的新秀，重点在于其购并策略及野心相当激进。立讯从 2010 年左右开始发动一连串的收购案，先是买下生产铜线抽丝和电脑接插件的博硕科技（江西），2011 年又收购联滔电子（昆山）。事后看来，这是非常关键的一桩收购案。因为生产精密连接器、高频信号连接线、新一代天线及机电整合的模块件的联滔，有一个大客户就是苹果，立讯收购联滔之后，顺理成章变成苹果供应链的成员。而后，立讯在 2012 年通过转投资公司入主台湾连接器厂宜德。

结合在其他领域的一系列小型并购，王来春的“章鱼”式吞噬轨迹被勾勒得足够清晰：先通过水平整合，在线缆及连接器领域吃掉对手，成为无人可撼的龙头，进而在行业内开始进行雨点大、雷声小的垂直整合，使底子薄、基础差的立讯精密快速切入全新领域——从连接器到软板、声学元件、再到摄像头模组，均是这样的布局思路。

不得不承认，“八爪章鱼”式的并购虽然并不新鲜，但在如今浮躁的资本为王时代，依然是难能可贵。尤其对于立讯这样并无足够企业文化积淀的年轻科技公司，虽然已经抓住了富士康与苹果两只翱翔九天之上的鸾凤之羽，但想要在未来飞得更高、更远、更稳，必须要形成自身独立并且通常的商业逻辑闭环，这才是未来的重中之重。□